

山东中际电工装备股份有限公司
与德国 ELMOTEC STATOMAT 公司战略合作
可行性分析报告

二〇一三年三月

山东中际电工装备股份有限公司

与德国 ELMOTEC STATOMAT 公司战略合作的可行性分析报告

一、战略合作的概述

根据山东中际电工装备股份有限公司（以下简称“公司”或“中际装备”）未来三年发展规划，按照“自主研发创新与借鉴国外先进技术相结合、技术研发和市场开拓相依托”的发展思路，本着对外引进（技术、人才和管理）和对内整合的指导思想，公司拟与德国 ELMOTEC STATOMAT 公司（以下简称“德国 STATOMAT”）进行战略合作，我方通过领域内的最新技术的许用、持续的技术支持等技术合作以及生产协作，市场营销、商标使用、团队技术素质提升等方面的深度合作，实现协同效应，共同开发全球市场，努力打造国际品牌，增强公司中长期战略竞争能力，保证公司既定战略目标的实现。

二、战略合作的背景

（一）行业发展格局

世界上最先采用机械化生产电机绕组可追溯到 20 世纪五十年代之前欧美电机厂。长期以来，以德国 STATOMAT 为代表的欧美企业，凭借其先发优势，占据行业优势地位。特别是近三十年，其通过发挥技术领先和行业信息领先的优势，先行开发出多领域的自动化水平更高的新型电机绕组装备，抢先占领了新增市场份额并保持行业领先地位。

我国电机绕组制造装备行业起步较晚，由于受技术研发能力和加工水平的限制，国内大多数企业产品机型单一，技术水平不高，与国外企业相

比，存在较大的实力差距，竞争优势不明显。

公司作为国内本行业的开创者，虽然进入本行业较早，综合实力在国内同行业优势明显，但对比国外领先企业来看，研发创新能力不足，技术积累不够，在产品的技术水平、质量性能和运行稳定性等方面与国际领先企业相比，仍有一定差距，这种差距的缩小需要持续的人财物的投入，并将是个长期的过程。因此，与国际领先企业的战略联合，是实现公司加快转变发展方式、提高技术创新能力的有效途径，也是实现公司战略发展的必经之路。

（二）行业发展趋势

电动机的用电量约占发电量的 60%以上，是典型的“用电大户”。电机产业的发展推动了电机绕组制造装备行业的进步，不同时期市场对电机性能的要求促进了电机绕组制造装备的革新。在节能减排的大背景下，推广并使用高效节能型电机成为必然趋势。高效节能型电机对槽满率、下线速度等方面均有特殊要求，对电机绕组装备的形式、结构、精度和柔性化程度要求苛刻，难以通过手工或普通电机绕组制造装备生产。因此，电机制造业的快速发展和技术进步，要求电机绕组制造装备将逐步向自动化、智能化、柔性化方向升级，高端的半自动及全自动生产线将成为行业未来发展的重点，具有更加广阔的市场空间。目前，这类高档设备市场需求旺盛，但由于技术难度很大，不容易被突破，价格也非常的高，主要市场份额掌握在欧美领先企业手中。

正是基于这种背景下，公司计划与德国 STATOMAT 进行战略合作，共同研发生产各类高端电机绕组制造装备，抢占市场有力地位，赢得先机。

三、战略合作方的基本情况

本次战略合作对象德国 STATOMAT 的基本情况如下：

1、公司注册名称:ELMOTEC STATOMAT VERTRIEBS GMBH

2、注册地址:德国 MAX-PLANCK-STRASSE 22-24 61184 KARBEN

(ALLEMAGNE)

3、法定代表人: Sadik Sadiku

4、主要经营范围: 发展、生产和销售电动机设备、机器、生产线和相关系统及所有相关的生产和业务。

德国 STATOMAT 成立于 1949 年, 公司自成立以来一直致力于电机绕组制造装备事业的发展, 特别具有从事高效节能电机绕组制造装备的设计、制造、装配、检验和销售等方面的独特经验, 在所从事领域的产品技术水平和质量水平均处世界领先地位。

四、战略合作目的及必要性

(一) 本次战略合作的目的

德国 STATOMAT 是世界上电机定子绕组制造装备领域处于国际领先地位的制造商, 在高效节能电机绕组制造技术专业及技能方面具有独特的优势, 并有很强的市场影响力。中际装备是中国国内电机定子绕组制造装备领域的开创者和领导者。双方所处产业领域和主要产品类别相同, 在不同市场区域和同类产品的性价区段各有自己的优势。但受制于国内外市场多变和行业无序化竞争, 双方各自优势的发挥受到了一定限制。通过本次战略性合作, 双方可实现优势互补, 资源共享, 发挥协同效应。本公司更可以借助国际领先企业的技术、管理优势和市场、品牌的影响力, 加快产品

技术品质的提升和国内外市场的占领，实现有效的扩张，为提前进入世界行业前列，构建更为合理的国际战略布局打下良好基础。

（二）本次战略合作的必要性

1、从战略发展层面看，本次合作有助于公司战略目标的实现

公司作为国内最早从事电机绕组制造装备研发生产的厂家，与国内电机绕组制造装备生产企业相比，研发能力、技术水平和生产规模均具有突出优势，在高效节能电机装备生产能力方面优于国内同行。但与国际领先企业相比，尚有一定的差距；主要反映为高层次研发技术人员缺乏、高端产品技术不够成熟、国际市场影响力弱等，对公司未来三年战略目标的实现，产生一定的制约。

近年来，美国、韩国、日本等国际同行针对中国巨大的市场潜力，进行战略调整，纷纷采取在我国设厂、合作经营等模式抢占国内市场，挤压公司的发展空间。公司只有进一步提升技术水平，突破在高端装备技术方面遇到的瓶颈，增强高端装备研发生产能力，抢占国际市场，才能充分发挥服务优势和性价比优势，有效应对国际国内市场的变化。因此，公司有必要与德国 STATOMAT 进行战略合作，强强联合，优势互补，增强核心竞争力，扩大国内外市场占有率，实现既定的发展战略目标。

2、从公司当前遇到的经营层面的问题看，本次战略合作有助于解决公司发展中遇到的技术瓶颈和人才瓶颈

电机绕组装备行业的竞争归根到底是技术和人才的竞争。国内电机绕组制造装备企业的技术水平与国外领先水平相比，主要差距体现在全自动化的高端制造装备上。国内企业由于自主开发能力不足，该类产品在可靠

性、稳定性及高速精确运行方面达不到预期目标；根据行业技术特点，这种体现在高端产品上的技术短板，没有相当的技术积累和人才储备，短期很难有大的突破。2012年国内行业发展状况也证明了这一点。由于缺乏高端技术产品的支撑，国内企业只能在中低端市场通过价格战进行竞争，业绩普遍下滑，经营压力增大。德国 STATOMAT 在高端装备生产中一直处于领导地位。公司与其本次合作后，可直接使用其先进技术，并通过产品设计、生产工艺、安装调试等深度合作，开发生产具有国际一流水准的高端产品，开拓国际高端客户，快速提升公司产品的技术水平和市场影响力，并能在较短时间内突破公司在高端装备研究发展遇到的技术瓶颈，拓展新的市场空间，取得更突出的领先优势。同时，通过本次战略合作，实现双方技术人员经常性的技术交流、联合开发，可促进公司技术人员在研发水平和设计能力方面的快速提高，进一步提升公司整体研发实力。同时，利用德国 STATOMAT 的技术力量和严谨的操作管理风格，打造出强实力的专业团队，为公司长期稳定健康发展提供人才支持。

3、从产品质量和品牌影响力层面看，本次战略合作有助于公司产品 和品牌知名度的提高，从而有利于公司国际市场的拓展

德国 STATOMAT 是国际上公认的研发生产电机绕组制造装备的领先企业。其通过几十年经营，积累了丰富的产品研发设计和工艺制造方面的经验，在国际上具有很高的品牌知名度和市场影响力。本次战略合作，公司以德国 STATOMAT 提供的先进技术，按照其设计理念和生产工艺，利用其提供的专用装备装具，生产具有德国 STATOMAT 标准高端产品，并以“STATOMAT”的品牌，联合开拓市场，对提升公司产品质量稳定性和品

牌知名度起到较大的推动促进作用。同时，公司还可借助德国 STATOMAT 原有的营销渠道及国际影响力，快速打开国际市场，参与国际竞争，提高国际市场份额占有率，从而进一步提升中际品牌的市场知名度，将中际品牌塑造成为国际知名品牌。

4、从公司经营业绩和募集资金使用层面上看，本次战略合作有助于增强公司抗风险能力，提高募集资金使用效率，降低经营风险

2012 年，受国际经济不景气影响，家用电器行业低迷，进而导致电机绕组制造装备行业国际、国内市场同时下滑，公司经营也遇到了一定困难，业绩同比 2011 年出现较大幅度波动。

本次与德国 ELMOTEC STATOMAT 公司战略合作，实现产品种类的扩展、产品质量的提升、产品档次的提高，可进一步扩大公司国内市场份额，并快速打开国际市场，促进经营业绩的稳定增长，降低经营风险。同时，本次战略合作，完全立足公司主业，使用部分超募资金投资，使得公司综合竞争力有较大水平的提高，有利于提高募集资金的使用效率，进一步提升企业盈利能力，实现公司、股东利益的最大化。

五、战略合作的可行性

(一) 符合国家的产业政策

本次战略合作符合国家产业政策导向。近年来国家相继出台了一系列鼓励政策，如《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006—2020 年)》、《节能中长期专项规划》、《国务院关于加快振兴装备制造业的若干意见》、《关于印发节能产品惠民工程高效电机推广实施细则的通知》、《装备制造业调整和振兴规划》、《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》等，

对电机行业和本行业进行政策支持，这为本行业的发展奠定了良好的政策基础。

（二）符合行业的发展趋势

电机绕组制造装备行业属于典型的技术密集型行业。相对于国外发达国家，我国电机绕组制造装备行业起步较晚，基础和共性技术研究薄弱，大多数企业产品研发能力不足，自主创新能力较弱。目前国内电机绕组制造装备企业普遍规模较小，技术水平不高，市场支配能力较弱，造成行业集中度较低。行业内大多数企业以生产自动化程度较低的单工序机为主，技术门槛和附加值较低，产品利润不高，低价竞争现象普遍。从长远角度看，这种依靠低端产品过度竞争的情况不利于整个行业的发展。但随着行业规模发展和技术进步，研发能力强、技术领先的企业竞争优势越来越突出、市场份额逐渐扩大，产业集中度不断提高。产业集中度的提高使得优势企业有足够的利润空间和更大的动力不断地进行前沿技术研究和新产品开发，有利于整个行业发展和壮大。通过与德国 STATOMAT 进行战略合作，进一步增强公司的技术研发水平，提升公司的市场支配能力和市场份额，拉开和竞争对手差距，增强公司前沿技术研究和新产品开发能力。

（三）符合战略合作双方的基础条件和战略选择

本次合作双方分别作为本行业国内和国际上的领先企业，已有多年的行业和市场方面的交流。公司作为国内电机绕组制造装备的领军企业，现有的管理团队、技术水平和市场信誉得到了合作方的充分认可。公司通过多年来对德国 STATOMAT 的跟踪研究，对其在高端产品研发和设计、制造工艺及国际市场开拓方面的经验，极为重视。公司在制定战略目标时也一

直把德国 STATOMAT 作为赶超目标和合作考虑对象。因此，合作双方完全具备了战略合作的基础条件，并在合作意愿上有充分共识。

本次战略合作涉及的德国 STATOMAT 的技术从上个世纪 80 年代就开始广泛应用于欧洲、北美和亚洲等市场，产品在各类家用电器电机和汽车电机等都有较好应用，其核心技术已经得到了全球市场的充分验证，有着较高的技术水平先进性。与国内电机绕组制造装备生产商相比，德国 TATOMAT 的产品自动化水平更高、稳定性更强、覆盖范围更为广泛；在未来的新技术储备方面，德国 STATOMAT 处于全球领先地位，具有良好的发展前景。因此，与德国 STATOMAT 合作，将增强公司在电机绕组制造装备领域的技术广度与深度，为公司现有业务的可持续发展提供有力的技术支持。同时，发展海外业务，推动国际化经营一直是公司的战略重点之一，而海外电机制造业基于人工成本高的特点对装备的自动化、柔性化和稳定性要求更高，对全自动生产线类的高端产品需求较多。因此，提升全自动生产线的稳定性、为用户提供先进可靠的解决方案必然是今后公司开拓国外市场的必由之路。本次战略合作将有利于公司在短期内提升掌握高端自动生产线研制能力，加快实现中际装备成为电机绕组装备全球供应商以及整体系统解决方案提供商的战略发展目标。

德国 STATOMAT 近年来面临来自美国、韩国、日本等竞争对手的低价竞争，迫切需要通过与其规模相当且具有较高性价比优势的合作方的合作来降低其产品成本，增强其竞争力，因此，本次合作也符合德国 STATOMAT 的战略意图。

六、战略合作的主要内容及方式

（一）技术合作

德国 STATOMAT 提供世界领先的家电、工业及汽车领域（六大类）的电机绕组制造装备技术，包括专有技术、发明专利技术、专业技能及持续改进技术，公司均可无限期排他性使用。协议有效期内德国 STATOMAT 根据行业发展和客户需求对合作范围内的现有技术进行改进，保持其技术产品的世界领先性。对于德国 STATOMAT 申请的专利及持续改进的技术，中际装备免费排他性永久使用。同时，合作期内德国 STATOMAT 负责所有技术转化生产和销售的全部技术支持、技术培训和技术服务，培育扶持中际装备能制造出符合德国 STATOMAT 技术要求的、具备较高市场竞争力的产品。中际装备负责组织精干的技术、技工团队接受培训，并达到完全能够使用合作技术生产符合德国 STATOMAT 标准的产品的能力。

（二）产品生产销售

利用德国 STATOMAT 提供的生产设备及所需必要的技术和专业技能，所生产的产品达到预期的技术水平后，在其市场上越来越多的销售中际装备制造的设备来扩大其市场份额。德国 STATOMAT 随时应中际装备要求派出营销人员向中际装备提供营销支持并根据市场产品用户的需求进行方案设计及技术改进等。

（三）专用装备提供

为了保证技术产品中关键零部件的生产质量，使项目能够顺利实施并达到预期目的，德国 STATOMAT 提供经其专制的加工关键重要零部件的专用设备及检测设备，以确保关键零部件质量达到最高。

（四）商标使用

中际装备排他性无限期无偿使用德国 STATOMAT 注册商标（包括但不限于在中国注册的商标）。中际装备有权根据市场客户需要自主决定在其产品上单独使用一方的商标标识或联合使用双方商标标识。

（五）特殊原材料、零部件供应

为了满足产品设计要求，在中国国内市场尚不能采购到的特殊原材料、零部件、电气元件等，德国 STATOMAT 负责指导中际装备或代理中际装备在国际市场上采购。双方合作项目中中际装备尚不能达到要求的零部件由德方负责制造。

（六）合作期限

双方合作期限为八年，从协议生效之日起算。但中际装备对于依约定取得的专有技术、专利技术、注册商标的使用期限不受此限。合作期满如双方继续合作，另行协商合作事宜。

七、本次战略合作的技术内容及其先进性

本次战略合作的技术内容主要包括家用电器电机、汽车电机及工业电机三大领域的电机绕组装备专有及专利技术。

（一）六项专有技术：

- 1、用于制造白色家电电机绕组的技术；
- 2、直接定子绕线技术；
- 3、无交叉绕线技术；
- 4、分段式绕线技术；
- 5、波形绕嵌线技术；
- 6、标准设备技术。

(二) 三项发明专利:

1、制造电动机械定子或转子用的波形绕组的方法和设备发明专利，证书号为第 377274 号，专利号为 ZL99803734.6，专利申请日为 1999 年 12 月 22 日，授权公告日为 2008 年 2 月 13 日，专利权人：埃尔莫泰克电机技术公司（德国“ELMOTEC STATOMAT”公司的中文译名，下同）；

2、引入绕圈到电机定子叠片铁心槽内的方法和装置发明专利，证书号为第 129061 号，专利号为 ZL98800063.6，专利申请日为 1998 年 1 月 15 日，授权公告日为 2003 年 11 月 12 日，专利权人：伊尔莫泰克斯塔托马特销售有限公司；

3、制造波形分布绕组的方法和设备发明专利，证书号为第 96300 号，专利号为 ZL98808896.7，专利申请日为 1998 年 9 月 2 日，授权公告日为 2002 年 11 月 20 日，专利权人：埃尔莫泰克电机技术公司。

上述技术为世界领先水平，与同行业相比具有自动化程度高、性能稳定可靠、效率高等优点。

八、本次战略合作涉及的资金总额及筹措情况

本次战略合作涉及的总金额为 2,800 万欧元（按 1: 8.23 汇率折合人民币 23,044 万元），由公司按照协议约定时间分期支付给德国 STATOMAT。其中：技术使用费 1,500 万欧元（折合人民币 12,345 万元），分三年支付；技术支持服务费 1,000 万欧元（折合人民币 8,230 万元），分八年支付；专用设备购置费 300 万欧元（折合人民币 2,469 万元）。

本次战略合作，公司拟使用首次公开发行股票剩余超额募集资金的 6,334.16 万元人民币作为资金投入，其余资金由公司自筹解决。

九、综合经济效益分析

通过分析，本次战略合作项目具有良好的经济效益，财务分析结果表明，项目全部投资所得税前财务内部收益率 58.67%，财务净现值 87389.02 万元，投资回收期 3.12 年（含建设期），项目全部投资所得税后财务内部收益率 52.79%，财务净现值 72785.69 万元，投资回收期 3.37 年（含建设期），总投资收益率为 70.01%，资本金净利润率为 59.51%。综合分析，项目从财务角度分析是可行的。

十、项目风险分析

（一）项目实施的风险

虽然公司在选择上述合作项目过程中，已从多方面进行了充分的调研和论证分析，也对本次合作进行了充分的可行性研究。但由于在项目实施、后期双方合作及生产经营过程中可能会由于市场供求变化、产业政策调整、合作关系变化、人才培养、公司自身管理能力的局限等因素导致项目不能按计划完成或无法达到预期收益，因此项目的实施存在一定的风险。为此，公司将在营销管理、人才建设和市场拓展等方面采取一系列措施，以确保合作项目的顺利实施。

（二）技术转化的风险

与德国 STATOMAT 合作后，需要与其技术人员进行广泛的技术交流，最终将引进的技术进行消化吸收。由于本公司技术人员专业技术水平及国内工业基础条件差异，生产出的产品存在达不到德国 STATOMAT 本土产品水平的风险，公司将与德国 STATOMAT 充分沟通，确保双方建立起技术人员交流与沟通长效机制，并要求该公司派驻专业技术人员来公司现场指导、授课，将技术转化的风险降至最低限度。

（三）市场风险

虽然高端电机绕组制造装备行业为国家鼓励的产业，市场空间巨大。但行业格局和竞争特点决定，产品市场竞争也会日趋激烈，本项目中的产品未来的市场仍存在一定的不确定性。公司已经充分意识到本项目可能存在的风险，并采取各项积极的措施予以防范和控制，以确保本项目目标的实现。

（四）资金筹措和费用上升的风险

与德国 STATOMAT 的合作涉及的技术使用费、设备购置费和技术支持费总金额较大，虽然根据合作协议可以分期支付，但短期来看仍可能给公司带来资金筹措和费用上升的压力，从而影响公司经营业绩的快速提升。但长期来看，随着合作产品的推出，共同市场的开拓，公司可通过领先的技术优势和优越的产品质量增强对客户议价能力，通过提高产品价格，获得较高的毛利率水平，增加利润增长点、提升整体盈利水平、并增强公司长期可持续发展能力。

（五）内部管理风险

公司上市后，虽然已经逐步建立了基本健全的内控体系，管理人员也具有相对丰富的管理经验，但随着公司规模的不不断扩大，业务的不断发展，需要公司加大对管理人员的培训，提高管理水平和能力。如果不能及时优化运营管理体系，实现管理升级，将影响公司的经营效率，带来管理风险。

（六）人力资源风险

人才是公司持续、快速发展的核心资源，另外，电机绕组制造装备行业属于典型的技术密集型行业，对技术及工艺水平要求非常高，因此对研发人才的操作技能和生产经验有着更高的要求。在本项目的实施过程中人员的频繁变动可能会极大的影响到项目的进度，因此公司必须采取相应措施来降低研发人员的流失，保证研发队伍的相对稳定。为此，公司将不断

优化人才结构，建立规范化的人力资源管理体系，保证研发团队的稳定性。

十一、本次战略合作对公司经营管理、财务状况等的影响

(一) 本次战略合作通过引入德国 STATOMAT 形成战略合作联盟，将提高公司经营管理能力、完善公司产业链条、增强公司国际竞争力、并有助加快实现公司国际化战略目标。

公司在保持国内行业领先地位的前提下，要实现质的飞跃，必须瞄准国际同行业的领先水平，立足自主创新，积极推进“走出去”战略，充分开发利用国际市场资源，加快完善国际化经营战略。

本次战略合作的对象德国 STATOMAT 为全球化技术水平最高的电机绕组装备生产商。公司通过与该战略合作者强强联合、产业结构和生产要素的优势互补，有望实现协同效应，公司将可以借鉴该战略合作者在技术研发、产品制造及内控管理等方面的先进经验完善既有的技术水平和质量控制体系、提升盈利能力。

同时，公司通过借助战略合作者全球化市场视野、战略资源、研发体系等可以在较短时间内扩大生产能力和业务规模，完善产品线、提升产品档次和质量水准，改善公司收入及成本结构，并提高生产效率、技术水平以及综合国际竞争力。

此外，通过与战略合作者在技术开发方面深度动态合作，及时掌握国际前沿的研发方向、设计理念和最新技术成果，还可以实现公司掌握电机绕组制造装备行业未来发展方向和及时为高端客户提供更完备的综合解决方案的发展目标。

(二) 本次战略合作，从长远看，有助于提升公司盈利能力、改善公司经营状况、进一步增强公司长期可持续发展能力。

本次与德国 STATOMAT 战略合作涉及的技术转让费、设备购置费和技术支持费总金额较大，虽然根据合作协议可以分期支付，但短期来看仍可能给公司带来资金筹措压力和费用上升的压力，从而影响公司经营业绩的快速提升。但长期来看，随着合作产品的推出，共同市场的开拓，公司可通过领先的技术优势和优越的产品质量增强对客户的议价能力，通过提高产品价格，获得较高的毛利率水平，增加新的利润增长点、提升整体盈利水平、并增强公司长期可持续发展能力。

综上，本次战略合作，符合国家有关政策和法律法规，符合公司的实际情况和发展需求，有助于提升公司盈利能力并改善经营状况，增强公司抗风险能力和核心竞争力，为公司的可持续发展奠定坚实的基础，符合本公司及全体股东的利益。

十二、结论

通过上述综合分析，本次与德国 STATOMAT 的战略合作，不仅可突破公司当前发展中遇到的技术瓶颈，进一步提升公司产品市场竞争能力；而且通过利用合作方的商标、营销渠道等资源，可快速提升公司在境外市场份额和品牌影响力，促进公司产品国外销售的规模性增长，对公司未来的经营业绩增长产生深远影响。因此，本次战略合作能够进一步提升公司的生产研发能力和市场竞争实力，实现公司、股东利益的最大化，本次战略合作切实可行。

山东中际电工装备股份有限公司

2013年3月16日